

证券代码：301362

证券简称：民爆光电

深圳民爆光电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-012

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商证券、松熙私募基金等 4 人
时间	2024 年 5 月 22 日
地点	深圳市宝安区福永街道（福园一路西侧）润恒工业厂区 2 栋 5 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 黄金元 证券事务代表 李娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.从 2023 年报来看，民爆光电的销售净利率会比大多同行高，这是怎么做到的？</p> <p>答：公司销售净利率略高于同行主要得益于公司实行差异化市场竞争策略及公司实行精细化科学管理，也是公司核心竞争力的重要体现；主要从以下几个方面做简述：1、公司创立之初就确定实行差异化市场竞争的策略，主要针对发达国家的中高端市场作为目标市场进行业务拓展方向，为客户提供差异化、多样化、个性化产品，帮助客户实行差异化竞争；2、公司建设一支强大的研发团队，建好了完善的产品技术开发服务体系，对客户不同个性需求能实行快速反应、快速实现；3、公司搭建了完善的、快速响应的柔性化交付体系，能及时满足客户交付要求；4、公司实行了多元化的品质管控体系，针对不同市场、不同应用领域产品实行差异化的品质管控方式，从而做到精准、高效的保证产品品质，满足客户需求；5、公司持续大力推行精细化客户管理、信息化建设，</p>

大大提升团队综合管理水平，实现降本增效。谢谢。

2. 公司定位为客户提供差异化的产品，2023 年研发投入占比也比较高，请问公司的研发水平如何？

答：不同于相对标准化的产品，公司为客户定制的照明灯具，具有差异化特点。公司会根据客户需求相应增加多种应用功能。诸如主要用于户外的产品侧重于防腐蚀、耐高温、防水防粉尘、耐潮湿、防雷击、高稳定可靠、高安全防护等级及智能节能等需求，室内应用的产品以嵌入式软件为控制平台与超低 UGR 等多功能有机结合，集成智能控制、微波雷达感应、红外感应、自动应急等功能，实现有线/无线组网、远程及自动化控制，推动产品智能化、物联化水平提升。同时，随着照明技术的进步和新技术的应用，公司也在不断增加和拓展应用功能上的创新。公司累计为客户开发并销售的产品超过了 40,000 种，多款灯具产品被评为广东省名牌产品，荣获“2020 中国设计红星奖”、“德国 IF 设计奖”“德国红点奖”等国内外权威设计奖项。

公司具备良好的技术创新能力。技术创新是公司能够持续高效为客户提供定制产品的基础，经过多年积累，公司在灯具系统热量管理、光学设计、散热设计、IOT 调光调色等领域均开发了多项核心技术，拥有各类专利技术超过 700 项，是国家知识产权优势企业、广东省知识产权示范企业，公司的产品检测实验室被认定为广东省大功率 LED 工业照明工程技术研究中心。谢谢。

3. 未来北美市场开拓的规划是什么？

答：北美是目前全球最大的 LED 照明产品需求市场，市场规模约占全球市场的 30%；对于北美市场，公司有两大经营策略：一是子公司艾格斯特定位做适用于中高端应用场景的差异化、定制化的工业照明产品，主要服务工程类客户；二是公司于 2018 年设立的深圳市易欣光电有限公司，定位于做商业照明和通用类工业照明产品，2022 年成立了易欣光电（越南）有限公司，定位承接北美的订单制造。公司将进一步

加大研发投入，开发种类更多，应用领域更广的满足北美市场需求的产品体系；同时加大销售团队的构建，加强市场开发力度，加快推动北美市场的开发拓展，提升北美市场占有率，为公司业绩增长助力。谢谢。

4. 近期海运费有一些上涨，这个对公司有没有影响？

答：公司出口订单以 FOB 计价为主，产品离港后到客户端的运费由客户承担，所以运费上涨对公司的费用没有影响，谢谢。

5. 公司下一步是计划通过加深与现有客户的合作还是通过拓展新客户来提升业绩？

答：公司实行的是“多板块、多主体”经营运作模式。全球 LED 照明市场是万亿级的市场，当前，公司的业务区域已拓展至欧洲、大洋洲、日本、北美洲等众多发达国家和地区；东南亚作为新兴经济体之一，是快速成长中的潜力市场。公司重视东南亚市场开拓，2022 年设立了易欣光电(越南)有限公司，负责开展公司部分照明灯具产品的境外生产和销售业务，拓宽公司海外业务布局。

未来，公司也会持续推动 LED 照明技术与农业、安全、城市、体育、医美照明等深度融合，加快植物照明、应急照明、美容照明、建筑照明等领域的发展，稳步提升公司的经营业绩。谢谢。

6. 请问公司未来的分红政策是怎样的？

答：公司积极响应监管政策鼓励现金分红的导向和投资者诉求，将积极大力回报投资者，共享企业发展的红利，2023 年拟向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 19.10 元（含税）。

此外，公司还发布了未来三年股东回报规划（2023-2025 年），承诺未来三年每年以现金方式分配的利润不少于当年可分配利润的 50%。谢谢。

7. 请问公司面对主要是哪一类消费者群体以及如何获客？

答：您好，公司自设立之初就确定了主要以 ODM 模式对客户采用直

	<p>销的销售策略，主要服务境外的区域品牌商和工程师。</p> <p>公司获客的过程：首先通过互联网或行业网站搜索、LED 采购宝搜索、参加照明展会、老客户推荐等方式获取客户信息（联系方式），并将其录入小满客户管理系统；随后销售人员按照服务区域进行分组，通过邮件或电话等方式联系客户，获取客户的产品需求，推动客户购买样品或开发新产品进行试样；随后经试样、安规认证等过程，推动该产品向客户小批量供货；随后视该产品销售情况，推进该产品进入批量供货，同时再拓宽与该客户合作产品的型号及种类，实现对该客户的持续稳定销售。谢谢。</p> <p>8. 请问公司未来的经营计划？</p> <p>答：您好，公司将从以下四个方面实现业绩的稳步提升：</p> <p>（1）产品开发计划：积极布局 LED 照明技术与智能硬件、互联网、物联网技术的深度融合，推动智能照明的发展；</p> <p>（2）产能扩充和品质提升计划：建设位于广东省惠州市仲恺区的 LED 照明灯具产品生产基地，实现生产线技术升级改造及生产设备自动化；</p> <p>（3）研发中心建设计划：建设新一代研发中心、引进一系列国内外先进研发设备及检测设备，推动建立产学研用相结合的协同创新体系；</p> <p>（4）市场拓展计划：充分挖掘北美市场和新兴国家市场需求。</p> <p>谢谢。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-5-22